


ConSol CM im Lead Management

Schnell, effizient und gezielt

- Umsatz-Chancen nutzen
- Abschlussrate signifikant steigern

ConSol  Software GmbH
Franziskanerstraße 38
D-81669 München

Tel. +49 (0) 89 458 41 120
Fax +49 (0) 89 458 41 119
vertrieb@consol.de
www.consol.de

Automatisierte Lead-Management-Prozesse für deutlich mehr Umsätze

Unsere Software-Lösung: ConSol☀ CM

Punkten Sie mit kurzen Reaktionszeiten auf die Anfragen Ihrer Kaufinteressenten – denn diese werden immer anspruchsvoller. Mit unserer web- und workflow-basierten Software ConSol☀ CM steuern Sie Ihre Lead-Management-Prozesse effizient und nachhaltig: von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Vertragsabschluss.

Ihr Nutzen:

- Optimierte Lead-Generierung, -Verteilung und -Bearbeitung – **schneller ROI und steigende Umsätze.**
- **Verbesserte Lead-Qualifizierung** für mehr Effizienz in der Kundenakquise.
- **Transparente Informationen und frei definierbare Prozesse** für alle Beteiligten: Hersteller, Reseller, Distributoren.
- Lead-Monitoring: Eskalationsregeln verhelfen zu deutlich **kürzeren Reaktionszeiten.**
- Intuitive Bedienbarkeit – **hohe Benutzerakzeptanz.**
- **Aussagekräftige Reports:** Unmittelbar messbarer Erfolg von Lead-Qualität, Partner-Effizienz, Follow-up-Quote...

Interessiert? Gerne präsentieren wir Ihnen unsere Lösung persönlich. Kontaktieren Sie uns:

vertrieb@consol.de

Tel. +49 (0) 89 458 41 120

ConSol☼ CM im Lead Management

In der Praxis

Unser Kunde ist ein deutscher Premium-Automobilhersteller. Der professionelle Erstkontakt und ein signifikanter, messbarer Beitrag zur Geschäftsentwicklung stehen an erster Stelle im Umgang mit Kaufinteressenten. Um das Ziel Kundenloyalität im umkämpften Markt noch zielgenauer anzusteuern, setzt das Unternehmen in Lead Management und Inbound-Sales auf ConSol☼ CM: Die Software unterstützt alle Prozesse von der Bearbeitung der Kundenanfragen bis hin zur Terminvereinbarung, Datenpflege und Erfolgsmessung.

Erste Erfolge ließen sich bereits **nach wenigen Monaten** nachweisen:

- deutlich gestiegene Conversion Rate (Abschlussrate)
- höhere Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- steigender Markenwert
- bessere Messbarkeit von z.B. der Händler-Performance oder Werbekosten pro Kunde